

## FELLER RATE CONFIRMA EN "AA-" LA CLASIFICACIÓN DE 4 LIFE SEGUROS DE VIDA S.A. LAS PERSPECTIVAS SON "ESTABLES".

10 JANUARY 2024 - SANTIAGO, CHILE

Feller Rate ratificó en "AA-" la clasificación asignada a 4 Life Seguros de Vida S.A. (4 Life). Las perspectivas de la clasificación son "Estables".

La ratificación de la clasificación asignada a las obligaciones de seguros de 4 Life se sustenta en su satisfactorio perfil de negocios y en la solidez de su perfil financiero, basados en un eficiente modelo operacional y conservador plan de negocios. Asimismo, son relevantes la experiencia de su administración y el soporte contingente de su controlador.

En febrero de 2020 DT Rigel, *holding* con operaciones de seguros en el mercado nacional, adquirió la compañía de seguros BTG Seguros de Vida. En abril de 2021, se concretó la fusión por absorción con Rigel Seguros de Vida S.A., controlada también por DT Rigel, conformándose así 4 Life Seguros de Vida.

La aseguradora presenta una estructura completamente integrada y madura, que combina las capacidades de gestión de inversiones, técnicas y tarificación de las antiguas compañías. Actualmente, la estrategia competitiva combina una conservadora propuesta de comercialización de Rentas Vitalicias con la continua participación en licitaciones SIS y de Desgravamen. La complementariedad de estos segmentos permite configurar una operación competitiva altamente eficiente y de fuerte posicionamiento en el mercado de seguros previsionales.

Hasta junio de 2023, la principal fuente de ingresos correspondía al seguro SIS, aportando primas por más de \$146.000 millones. Durante este periodo, la aseguradora no se adjudicó nuevas fracciones de este seguro, quedando, para el segundo semestre, la comercialización de rentas vitalicias como su principal generador de primas.

Durante 2023, la producción de RRW se fortaleció, bajo un mercado mucho más activo, basado en el modelo de Rentas Escalonadas. Hasta el cierre de septiembre, la aseguradora había comercializado más de UF 2 millones, alcanzando una participación del 3% en este segmento.

Los principales activos de respaldo correspondían a su cartera de inversiones financieras e inmobiliarias, por más de \$984.000 millones, mientras que sus obligaciones técnicas superaban los \$839.000 millones, correspondiente fundamentalmente a reservas de rentas vitalicias y SIS.

La cartera de inversiones se encuentra satisfactoriamente distribuida en los distintos vehículos de inversión permitidos por la regulación local, contando con un perfil crediticio coherente con la clasificación asignada.

La aseguradora mantiene una solvencia regulatoria auto sustentada satisfactoria y coherente con su perfil de inversiones y riesgos técnicos. Al cierre de septiembre de 2023, reportaba un *leverage* total de 8,7 veces, con un endeudamiento financiero de apenas 0,58 veces. Su patrimonio neto superaba los \$103.000 millones, equivalente a 2 veces su patrimonio de riesgo, contando, además, con un superávit de inversiones representativo de \$81.600 millones.

La tasa de reinversión TSA alcanzaba, a septiembre de 2023, un 0,32%, tasa conservadora pero levemente superior a la industria, acorde con la antigüedad de la cartera. La suficiencia de activos alcanzaba los UF 3,03 millones, equivalente a 1,06 veces su patrimonio neto.

	CLASIFICACIÓN	PERSP.
Obligaciones Seguros		
Jan-24	AA-	Estables
Jan-23	AA-	Estables

El modelo de negocios planteado por 4 Life, focalizado en una conservadora propuesta de Rentas Vitalicias, junto a la continua participación en licitaciones de carteras de diversos tamaños, no requiere de una estructura operacional pesada. Así, la aseguradora mantiene niveles de eficiencia en gastos superiores a la industria. Al cierre de septiembre, los gastos de administración sobre inversiones se situaban en un 0,7%, nivel favorable y por debajo de la media para el segmento.

A septiembre de 2023, la aseguradora alcanzaba un resultado antes de impuestos por más de \$14.800 millones, presentando una importante mejora con respecto al cierre de septiembre del año anterior. El margen técnico es deficitario, reconociendo una menor captación de primas por licitaciones, además del continuo crecimiento de sus obligaciones de pensiones.

## PERSPECTIVAS: ESTABLES

---

Una posición competitiva de amplia flexibilidad, apoyada en una estructura de gastos muy eficiente y adecuados niveles de respaldo patrimonial, permiten asignar una perspectiva "Estable" sobre la clasificación.

Hacia adelante, los desafíos se focalizarán en la gestión de inversiones, frente a una creciente cartera de Rentas Vitalicias. Aspectos como la diversificación de la cartera, recupero de deterioros, consolidación del retorno medio y la cobertura de inversiones en UF son objetivos visibles.

Con todo, se mantienen pendientes diversos procesos de reformas, con potencial impacto sobre el modelo desarrollado por la aseguradora. Una reforma al sistema de pensiones, que focalice la gestión de pensiones fuera de las AFP podría generar una nueva oportunidad de negocios para las aseguradoras tradicionales.

## EQUIPO DE ANÁLISIS:

---

- ⦿ Joaquín Dagnino – Analista Principal
- ⦿ Eduardo Ferretti – Director Senior

Contacto: Eduardo Ferretti - Tel. 56 2 2757 0400